

MÄRKTE | 05.11.2020 AUS IZ45/2020, S. 2

Von **Adalbert Pokorski**

## Kleine Makler sind besser

**Große internationale Maklerkonzerne erbringen für ihre Kunden nicht zwingend eine bessere Leistung als Kleinbetriebe, sagt Adalbert Pokorski, Gründer von Greenwater Capital. In Sachen Engagement und Schnelligkeit können gerade die Mini-Makler punkten.**

Bei Immobilientransaktionen sind die großen international aufgestellten Maklerunternehmen vielfach erste Anlaufstelle: "Damit mache ich keinen Fehler", ist das Kalkül des potenziellen Kunden. Der optimale Vermittlungspartner wird so allerdings nicht unbedingt gefunden. Exklusiver Objektzugang, intensive Kenntnis des jeweiligen regionalen Marktes, ein starkes Netzwerk vor Ort sowie hohes Engagement, gepaart mit einer soliden Vertrauensbasis bei Verkäufern, zeichnen den perfekten Makler aus - und da können kleine und kleinste Adressen oft punkten.

Wenn der Makler selbst Chef oder gar zugleich einziger Angestellter seiner Firma ist, wird er den Erfolg mit mehr Ehrgeiz und persönlichem Engagement suchen als viele Mitarbeiter großer Firmen. Gleichzeitig würde ein Misserfolg seine Reputation und den eigenen Geldbeutel ganz empfindlich treffen. Kein Wunder also, dass er bereit ist die Extra-Meile zu gehen und dass er vor allem die langfristige Zufriedenheit seiner Käufer und Verkäufer in den Vordergrund stellt. Denn die kommen gerne immer wieder. Die persönliche Bindung vieler kleinerer Makler zu ihren Kunden ist aufgrund der Chef-Betreuung stark. Beim nächsten attraktiven Objekt ist die Wahrscheinlichkeit deshalb nicht gering, dass handverlesene, passende Interessenten direkt kontaktiert werden, während die internationalen Adressen die Immobilie vielfach per Auktion am Markt anbieten - und dann abwarten.

Käufer und Verkäufer haben großes Interesse an einer hohen Umsetzungsgeschwindigkeit und dass trotzdem kurzfristige Anpassungen von Details flexibel umgesetzt werden können. Auch hier gilt oft: Klein sticht groß. Abstimmungsprozesse über Hierarchieebenen sind dem Ein-Personen-Makler in der Regel fremd. Meistens geht dies mit Kenntnis der Region und des Verkäufers einher. Während der Angestellte eines Makler-Großunternehmens Datenbanken befüllt, in Meetings sitzt und Exposés diskutiert, kennt der kleine Makler fast jedes Haus in seiner Region von innen und die Eigentümer sowieso.

Nach diesem Loblied auf den Ein-Personen-Makler bleibt nur noch die Frage zu klären, warum die großen Adressen trotzdem den Markt immer mehr beherrschen? Ein Grund ist, dass der kleine Wettbewerber ab einer gewissen Transaktionsgröße an seine Grenzen stößt. Oft kann dieser Konflikt jedoch aufgelöst werden, indem der kleine Makler auf sein Netzwerk zurückgreift und mit einem lokalen Asset-Manager zusammenarbeitet, der bei der Transaktion beratend zur Seite steht.



Adalbert Pokorski.

Urheber: Adalbert Pokorski